

小規模企業・中小企業・創業間もない企業の経営者様

お金 の心配をしない経営を本気で目指す！

財務支援のプロフェッショナル【新・税理士】が貴社の財務部長の代行を務めます！

🔊 財務部長 が 35,000 円～ (月額)

資金繰り円滑化サービス®のご案内

■ サービスの概要

中小企業に特化した財務戦略及び金融機関対応の訓練を受けた銀行融資プランナー「新・税理士」が、貴社の財務部長として、中長期的な資金繰り管理と金融機関対応（資金調達）を主体的に行います。
単なるアドバイスではありません！

■ サービスの流れ

- 期首 ■ 経営分析・経営課題の抽出・今期資金繰り目標設定
- 毎月 ■ 資金繰り状況の管理
- 定期 ■ 定例資金繰り管理会議
- 随時 ■ 融資申込資料の作成・金融機関の開拓・金融機関への説明



■ 導入の効果

脱どんぶり勘定！

資金繰りシミュレーションにより正確な経営判断ができるようになります。

●例えば、「販売価格の値上げ(値下げ)」「人員の雇用」「設備投資」等の経営判断が資金繰りに与える影響を、数値で把握できるようになります。

手間いらず！

金融機関向けの資料を作成する手間が省けます。



任せて安心！

金融機関の考え方を熟知した銀行融資プランナーが金融機関対応を行います。



資金調達力向上！

経営品質の向上により金融機関からの信頼度が上がります。



銀行融資プランナー協会クライアントサポート指針



- 本サービスに付帯する金融機関対応は当事務所がお引き受けいたします。
- 社長様の金融機関対応に費やす手間暇・煩わしさを最小限に抑えます。

銀行融資プランナー協会正会員

ご相談、ご質問等随時承っております。お気軽に上記事務所までお問い合わせください。

■ サービスの詳細

● サービス名

資金繰り円滑化サービス

● サービス内容

キャッシュフローの番人業務 (財務部長代行業務)

● サービス料金

【 6ヶ月毎 】 月額 35,000円	資金管理会議開催 の頻度で料金が 変わります。
【 3ヶ月毎 】 月額 40,000円	
【 毎月 】 月額 50,000円	

● 具体的な業務の内容

近未来の資金繰り予測と様々な
財務・金融機関対応、財務部長的な業務全般

1. 経営分析シートの作成 (年1回)
2. 資金繰り表の作成 (毎月)
3. 資金管理会議の開催 (毎月/3ヶ月毎/6ヶ月毎)
4. 積極的な銀行対応支援 (随時)

■ 導入事例

1 設立3期目の企業 (P社) が保証協会の無担保保証限度額8,000万円を調達! ほんの一例です!

● 導入の経緯

設立から半年後にA銀行にて手形割引を開始。A銀行より業績と資金繰り状況の報告を毎月求められるが、上手く対応が出来ないため資金繰り円滑化サービスを導入。

● 銀行への月次報告

社長様に代わって当事務所がA銀行の対応を実施。月商が3,000万円程度まで増加し割引残高も1億円を超えるが、A銀行と円滑な関係が築けていたため手形割引が計画通りに拡大。

● 収益シミュレーション

利率向上のため外注に出している加工業務を内製化することを検討。当事務所にて収益シミュレーションを実施し損益分岐売上高を算出。その結果を見て社長様が内製化を決断。

● 財務戦略

初年度の売上高は約3億円、数百万円の利益を計上。2期目の期中に地方銀行より保証協会保証付き融資の提案を受ける。手形割引があり資金面の不安は無かったが、「新設企業であり、いつ売上が激減するかわからないこと。」「将来のために保証協会の利用実績を作っておきたいこと。」「複数行と融資のお付き合いをすることで銀行同士が切磋琢磨してくれること。」を社長様に提示し1,000万円の融資を受ける。その後、K信用金庫からも融資の提案があり500万円追加融資を受け入れ、月商以上のキャッシュポジションを取り不測の事態に備える。

● 支払利息の低減

2年目の売上高は約4億円、利益も増益。決算の内容を見たA銀行より保証協会の無担保枠上限一杯となる7,000万円の低利融資の提案を受ける。金利は保証料とあわせて1%程度であり、金利の高い手形割引に代えることで支払利息が年間100万円以上低減される見込みとなる。かつ手形割引の枠は継続するため、いざというときには割引も使えるという条件。

● P社社長の感想

苦手な財務分野を税理士事務所任せすることで営業に専念出来る。起業したばかりでお金の不安が常にあったが、資金繰りの見込みを毎月報告してもらえ、資金調達も順調に出来ているためお金の心配がなくなった。また、金利交渉もしていないのに、A銀行が勝手に100万円以上も支払金利が安くなる提案を持って来たことには驚いた。複数行とバランス良く付き合い合っていたことが要因のようなが、もし自分で銀行対応をしていたら、あの時1銀行からもK信用金庫からも融資は受けていなかったと思う。

2 年商1,800万円の飲食店経営者が1,200万円の新店舗出店資金を調達! ほんの一例です!

● 導入の経緯

弊所関与先であるW氏より、「2店舗目の出店を考えているが、毎日深夜まで現場に入っており、銀行対応の時間が取れないので、資金調達のサポートをお願いしたい。」との依頼がありました。

● 必要調達金額の算出

W氏が想定している出店費用と、必要と思われる運転資金の額、可能と思われる借入額をすり合わせていき、備品を含む設備投資金額が1,300万円、運転資金が300万円の計1,600万円の投資計画を立てました。調達に自己資金が400万円、金融機関からの必要借入額は1,200万円です。

● 調達スキームの選定

W氏の直近年商は1,800万円です。新店舗出店資金とはいえ、1,200万円の借入は若干重たいと感じます。よって、1行からの調達ではなく2行に分けて調達をすることにしました。協議融資です。

● 開業計画書の作成

W氏と打ち合わせた内容を基に開業計画書を作成しました。事業主の概要に始まり、投資及び調達の計画、資金繰り計画等、金融機関の審査ポイントを押さえた計画書です。

● 調達先の選定

今回は協議融資ですので、弊所が日ごろから懇意にしている日本政策金融公庫とA信用金庫に相談することになりました。日本政策金融公庫と信用金庫の担当者、及び弊所にて合同ミーティングを行い、日本政策金融公庫が900万円、A信用金庫300万円の融資を検討するという方向性が決まりました。

● 最終結果

ミーティングで取り決めたとおり、日本政策金融公庫で900万円、A信用金庫で300万円、合計1,200万円の資金調達が出来ました。

● W氏の感想

金額がやや大きかったので心配していたのですがやはりプロですね。2行を巻き込んで協議で融資を受けるというアイデアは私にはありません。1行に申し込んで融資額を減額されていたら、投資計画から変更しないといけなかったところでした。また、銀行対応の殆どを引き受けて頂いたので、私は店舗営業に専念することができました。